18+

ВЛАДИМИР ЛАВРОВ

Лекарство от одиночества

ПОИСК ЭФФЕКТИВНЫХ РЕШЕНИЙ НА ОСНОВЕ КОУЧИНГОВОЙ МОДЕЛИ GROW



Владимир Сергеевич Лавров

Лекарство от одиночества. Поиск эффективных решений на основе коучинговой модели GROW

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=63100537
ISBN 9785005175298

Аннотация

Одиночество – распространённая проблема. Многие чувствуют себя одиноко, даже находясь в близких отношениях. Что с этим делать? Как это преодолеть? Где брать силу, энергию, вдохновение и желание жить, если рядом нет того, кто принимает вас таким, какой вы есть?С помощью методики, построенной на основе модели GROW и технологии высокоэффективного мышления POSERSE, вы можете найти в себе необходимый ресурс и разобраться в том, как привлечь в свою жизнь того самого, нужного вам человека.

Содержание

Введение 5
Глава 1. Идеальный конечный результат 8
Ключ №1. Сделайте портрет вашего идеального человека 18
Глава 2. Текущая ситуация 21
Конец ознакомительного фрагмента. 23

Лекарство от одиночества Поиск эффективных решений на основе коучинговой модели GROW

Владимир Сергеевич Лавров

Sir Henry Chamberlain, 2nd Baronet, 1835 *Иллюстратор*

© Владимир Сергеевич Лавров, 2020

© Sir Henry Chamberlain, 2nd Baronet, 1835, иллюстрации, 2020

ISBN 978-5-0051-7529-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

В этой небольшой книге описана технология решения такой распространённой проблемы, как . Технология основана на популярной коучинговой модели GROW, представляющей собой структуру типичной коучинговой беседы. *одиночество*

GROW – это аббревиатура, которая расшифровывается как:

• – Цель (или) **Goal** *тот Идеальный конечный результат, который вы хотите получить*

• – Реальность (или) **Reality** *тот контекст, в котором вы находитесь сейчас, включая ваши ресурсы*

• – Параметры (или) **Options** *те варианты и возможности, которые есть в вашем распоряжении*

• – Намерение (или) **Will** *тот план действий, который вы намерены реализовывать, чтобы получить результат*

Модель GROW

Как появилась модель GROW?

Во второй половине 1980-х годов консалтинговая компания «McKinsey» наняла группу коучей для повышения эффективности работы своих сотрудников. Результаты работы коучей превзошли все ожидания, – выросла эффективность работы как команд в целом, так и отдельных сотрудников. Но когда коучей попросили описать модель их работы, что-

бы понять, как они добились этого результата, то оказалось, что у них такой модели не было.

Тогда одну из групповых сессий засняли на видео и показали её эксперту по НЛП. Он посмотрел запись и описал алгоритм, по которому работали коучи. Именно этот алгоритм позднее получил название «модель GROW» и был описан в книге Джона Уитмора «Коучинг высокой эффективности». Уитмор был одним из тех самых коучей, которых нанимала компания «McKinsey». И хотя он не был автором методики, но именно он популяризировал модель GROW в своей книге.

. Предприниматель с помощью этой модели может искать новые идеи и увеличивать доходы. Руководитель с помощью этой модели может принимать оптимальные решения и помогать своим подчинённым повышать производительность труда. Наёмный сотрудник с помощью этой модели может осваивать новые навыки и расти по карьерной лестнице. А вы – можете избавиться от одиночества и решить множество других проблем. **Модель GROW очень простая, поэтому может использоваться в любой сфере, – от здоровья и спорта до обучения и управления командой**

С помощью изложенной в книге модели GROW и технологии высокоэффективного мышления POSERSE вы можете найти решение абсолютно любой проблемы. Поэтому берите в руки карандаш, лист бумаги и ищите решение! Превратите свои ресурсы в нужные вам результаты и скажите

«прощай» своему одиночеству!

Обратите внимание на то, что в книге совершенно нет теории. Только практика, практика и практика. Каждый вопрос – это тренажёр для вашего мозга, с помощью которого вы можете самостоятельно отыскать в себе ресурс и разобраться с тем, что делать дальше. Даже без помощи коуча, тренера или психолога. [1]

Помните, что . Поэтому никогда не опускайте руки. Из любой ситуации всегда есть выход. Одиночество – не клеймо на всю жизнь. Это решаемо. Просто начните над этим работать. И результат непременно будет! **ваша жизнь – в ваших руках**



[1] Если вас интересует теория построения счастливых отношений, то она подробно изложена в моей книге «Мужчина и женщина в поисках счастья. Как построить идеальные отношения».

Глава 1. Идеальный конечный результат

Работа по модели GROW начинается с выявления . Первое, что вам нужно прояснить для себя, это что конкретно вы хотите. Каков объект ваших амбиций, желаний, стремлений, усилий, чаяний и надежд? **идеального конечного результата**

Вопрос 1. Какой результат вы хотите получить?

Вопрос 2. Какой результат был бы для вас идеальным?

Вопрос 3. Что вы на самом деле хотите? Что вас воодушевляет и привлекает?

Вопрос 4. Вы действительно «хотите» это или вам это «надо»/вы это «должны»? Если вам это «надо», то что на самом деле вы хотите?

Вопрос 5. От чего зависит достижение вами желаемого результата?

Вопрос 6. Что, зависящее от вас, вы можете сделать, чтобы получить желаемый результат?

Вопрос 7. Как вы поймёте, что получили именно тот результат, который хотите?

Вопрос 8. Как изменится ваша жизнь, когда вы получите желаемый результат?

Вопрос 9. Каким вы станете, когда получите желаемый ре-

зультат?

Вопрос 10. К какому времени вы хотите получить желаемый результат?

Вопрос 11. Что для вас важно на пути к желаемому результату?

Вопрос 12. Почему вы хотите получить именно этот результат?

Вопрос 13. Какую пользу или выгоду вы получите вместе с результатом?

Вопрос 14. Какую пользу или выгоду несёт ваш желаемый результат другим людям?

Вопрос 15. Кто в вашем окружении будет рад тому, что вы получили желаемый результат?

Вопрос 16. Кто в вашем окружении не будет рад тому, что вы получили желаемый результат?

Вопрос 17. Как изменится ваше окружение, когда вы получите желаемый результат?

Вопрос 18. Какие возможности откроются перед вами, когда вы получите желаемый результат?

Вопрос 19. От чего вы могли бы отказаться, чтобы получить желаемый результат?

Вопрос 20. Чем и как вы себя наградите, когда получите желаемый результат?

Ключ №1. Сделайте портрет вашего идеального человека

Нарисуйте портрет того идеального человека, которого вы хотите привлечь в свою жизнь:

Кто он? Какой он? Сколько ему лет? Чем он занимается? Сколько зарабатывает? Что любит? Что не любит? В чём нуждается? Чем богат? Где и в каком доме живёт? Какую одежду носит? На каком автомобиле ездит? Какие книги читает? Какие фильмы смотрит? Чем интересуется? Что ценит? Что умеет? Как относится к людям? Как относится к деньгам? Как относится к трудностям? Как относится к сексу? Во что верит? Какими качествами обладает? Чем занимается в свободное время? О чём мечтает? Каким спортом занимается? С кем общается?

Составьте максимально подробный портрет. Чем подробнее он будет, тем легче вашему мозгу будет найти того, кого вы ищете. Дело в том, что орган, который называется , работает в вашей голове как поисковая система, которая сканирует всё, что происходит вокруг вас и выдаёт вам тот результат, на который вы его программируете своими мыслями. Чем больше конкретных данных у вас будет в голове, тем легче и быстрее ретикулярная формация будет находить вам в окружающем пространстве то, что вы ищете, отфильтровывая всё лишнее. **ретикулярная формация**

Если вы покупаете себе айфон (или только думаете о том, чтобы купить его), то через какое-то время вы начинаете замечать, что каждый третий вокруг вас ходит с айфоном. Если вы покупаете себе синий костюм, то начинаете замечать, как много вокруг вас людей в синих костюмах. Обращали внимание? . Именно так работает ваша ретикулярная формация, показывая вам то, что вы хотите видеть. **То, о чём вы думаете, вы всегда начинаете замечать в окружающем пространстве и перестаёте замечать остальное**

Ваши мысли – это ваш запрос. Ваша ретикулярная формация, получив ваш запрос, начинает искать то, что вам нужно. И всегда находит. Всегда! Поэтому максимально подробно распишите потрет своего идеального человека и через какое-то время вы обнаружите, что стали замечать таких людей вокруг себя.

Для того, чтобы максимально точно и конкретно описать нужный вам результат, воспользуйтесь встроенной моделью SMART, которую часто используют для постановки целей.

SMART – это аббревиатура, которая расшифровывается как:

- – Конкретно () **Specific** *Какой конкретно результат вы хотите?*
- – Измеримо () **Measurable** *Сколько именно?*
- – Достижимо () **Achievable** *Каким способом?*
- – Значимо () **Relevant** *Зачем вам это?*
- – Срочно () **Time bound** *К какому сроку?*

Модель SMART

Старайтесь, чтобы желаемый результат не вступал в конфликт с вашими далекоидущими целями и планами, а также ресурсами и возможностями. Вы можете реализовывать любые свои амбиции и желания, но старайтесь соотносить их со здравым смыслом и своими реальными возможностями.

	Пример описания результата по модели SMART	**Описание вашего результата по модели SMART**
• **S**. Какой конкретно результат вы хотите?	Познакомиться с мужчиной, любящим театр и читающего Шекспира на языке оригинала	
• **M**. Сколько именно?	35-40 лет, доход выше 100 000 р.	
• **A**. Каким способом?	встретить его в театре на премьере новой постановки	
• **R**. Зачем вам это?	для того, чтобы создать счастливую семью и вместе наслаждаться театральными постановками	
• **T**. К какому сроку?	к 1 декабря 20... года	
Идеальный конечный результат	Знакомство с мужчиной, любящим театр и читающего Шекспира на языке оригинала, возрастом 35-40 лет и доходом выше 100 000 р., с целью создания счастливой семьи.	

Глава 2. Текущая ситуация

Второй шаг в модели GROW – это . Или прояснение того, что происходит с вами прямо сейчас. Опишите свою текущую ситуацию (), а потом приступайте к вопросам. **выявление текущего контекста, включая наличие или отсутствие ресурсов** *что происходит, что именно не нравится, что повторяется, что вы не можете изменить*

Вопрос 1. Где вы сейчас по отношению к желаемому результату, если оценивать ваше положение по шкале от одного до десяти? Насколько серьёзная ваша ситуация, если оценивать её по шкале от одного до десяти? Насколько она тяжёлая, важная, срочная?

Вопрос 2. Если ситуация негативная, то какие позитивные моменты в ней есть?

Вопрос 3. Как вы оказались в той точке, в которой находитесь сейчас? Если вы этого не знаете, то каким мог бы быть ваш ответ, если бы вы это знали?

Вопрос 4. Какие шаги вы уже предпринимали, чтобы выйти из этой ситуации?

Вопрос 5. Что вам мешает достичь желаемого результата?

Вопрос 6. Что вы уже делаете для достижения желаемого результата?

Вопрос 7. Делали ли вы что-то подобное раньше? Какой результат вы получали?

Вопрос 8. Что вы могли бы сделать лучше в этот раз?

Вопрос 9. Почему вы ещё не достигли желаемого результата? Какую историю об этом вы чаще всего рассказываете сами себе?

Вопрос 10. Что для вас это значит? Что вы пытаетесь этим доказать себе?

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.